

13. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: Анализ и использование. В 2-х томах. Т.1 / Пер. с англ. – М: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.

14. Хоскинг А. Курс предпринимательства: пер. с англ. – М: Международные отношения, 1993. – 352 с.

15. Цены и ценообразование в рыночной экономике: Учебник. Ч.1. Теория цены: в 2-х книгах / Кол. авторов под ред. В.М.Гальперина. – СПб: Изд-во СПб УЕФ, 1992. – 235 с.

*Отримано 15.02.2001*

УДК 338.001.36

**Н.В.ШИБАЕВА**

*Харьковский государственный автомобильно-дорожный технический университет*

### **ФАКТОРЫ, МОДИФИЦИРУЮЩИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ**

Анализируются и классифицируются факторы, определяющие экономическое поведение субъектов хозяйствования в переходный период, обосновывается приоритетное воздействие институциональных изменений.

В переходной экономике изменяется экономическое поведение субъектов хозяйствования. Успех происходящих в стране преобразований определяется соответствием изменений в экономическом поведении субъектов рыночным условиям хозяйствования. Отсюда возникает необходимость выяснения факторов, в наибольшей степени влияющих на экономическое поведение. Экономическая теория предлагает апробированную систему анализа основных факторов, которые влияют на поведение предприятий («структура рынка – поведение»), где наряду с государственной политикой (в основном мерами антимонопольного регулирования) принимаются во внимание характеристики рынка, на котором предприятие функционирует. Но в переходной экономике эта схема не вполне применима ввиду ее неразвитости. Конечно, на поведение предприятия влияют характеристики рынка и условия его деятельности. Но вместе с тем есть и другие детерминанты экономического поведения, обусловленные постепенной трансформацией системы. По характеру происхождения в структуре социально-экономической иерархии выделяются макроэкономические, микроэкономические и институциональные факторы. На поведение субъектов хозяйствования воздействуют все виды факторов, но необходимо установить, какая их группа в наибольшей степени влияет на поведение. Выявление факторов, определяющих экономическое поведение в переходный период, является актуальной задачей потому, что успех рыночных преобразований невозможен без изменения поведения субъектов в рыночном направлении.

Анализ макроэкономических факторов начнем с уровня процентных ставок. В современных условиях спрос на деньги для сделок доминирует над спекулятивным, который формируется под влиянием процентной ставки. Поэтому уровень рыночных процентных ставок как цена заемных средств формируется преимущественно под влиянием платежного кризиса и инфляционных ожиданий. Неуклонное снижение ставки рефинансирования не приводит к снижению кредитных ставок для реального сектора. Это связано, во-первых, с тем, что ставка рефинансирования оказывает незначительное влияние на кредитные ставки коммерческих банков, так как объем рефинансирования составляет всего 3% объема кредитов, предоставленных коммерческими банками предпринимателям [5, с.10], и, во-вторых, – с большим риском невозврата кредитов из-за отсутствия надежного ликвидного залога и нестабильности. Нестабильность переходной экономики приводит к тому, что инвестиционная активность субъектов хозяйствования больше связана с общей экономической ситуацией и ожиданиями инвесторов, чем с рыночной процентной ставкой. На рост промышленного производства на 10,8% за первое полугодие в 2000г. коммерческие банки отреагировали неадекватно: за четыре месяца объемы кредитов, предоставленных банками экономике с учетом инфляции, выросли на 3,8% [6, с.9]. В структуре кредитов преобладают краткосрочные кредиты. Предприятия вынуждены предпочитать дорогим банковским кредитам слабо индексируемую кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Следующий макроэкономический фактор, воздействующий на экономическое поведение предприятий, – это уровень инфляции. До 1994г. реакция предприятий на инфляционный и скачкообразный рост цен заключалась в том, что предприятия повышали спрос на товарно-материальные ценности и, соответственно, увеличивали запасы, что проявлялось в росте удельного веса этой составляющей оборотных средств с 63,2% в 1990г. до 65,9% в 1994г. [4, с.32]. Это является нормальной реакцией предприятий на инфляцию в условиях плановой системы. Вместе с тем такая модель поведения была приемлема в условиях, когда норма банковского процента отставала от темпов инфляции, что характерно для Украины до 1994г. С 1994г. реакция предприятий на инфляцию начинает изменяться. Они начинают реагировать на инфляцию увеличением своей задолженности через взаимное кредитование. Важным микроэкономическим последствием инфляции в переходной экономической системе Украины стало нарастание монополизма. Это определяется прежде всего тем, что в условиях трансформационного спада преимущества были у тех предприятий, которые

имели доступ к бюджетным ресурсам и обладали собственными крупными финансовыми средствами. Такие возможности есть в основном у крупных предприятий, над которыми раскрыт «политический зонтик» государственного патернализма, что дает им шанс на выживание в подобных условиях. Последствия инфляции для предприятий в переходной экономической системе заключается в следующем:

- 1) открытая инфляция реально смягчала бюджетные ограничения предприятий и через нарастание монополизма, и через бюджетную помощь, и через рост текущего спроса;
- 2) инфляция исказила финансовые показатели деятельности предприятий;
- 3) сочетание мер по подавлению инфляции с предоставлением предприятиям большей свободы привело к кризису платежей и резкому сокращению у них денежных средств.

Среди макроэкономических факторов, модифицирующих поведение субъектов хозяйствования, необходимо отметить также уровень безработицы. Так, за период с 1990г. по 1999г. численность занятых в промышленности Украины сократилась на 43,6% [2, с.4]. Такую тенденцию можно признать нормальной при условии осуществления структурных реформ в экономике (в этом случае снижение численности в гипертрофированной тяжелой промышленности сопровождается развитием иных отраслей и сферы услуг). Но динамика занятых в целом по народному хозяйству свидетельствует, что подобные изменения не происходят. Покидающие промышленные предприятия люди не пополняют сферу услуг (численность занятых в ней постоянная), а переходят в разряд безработных (уровень официальной безработицы вырос с 1,3% в 1997г. до 4,3% в 2000г., т.е. в 3,3 раза). Следует также учесть, что в 1999г. из всех занятых в промышленности 1484,7 тыс.чел. (37,4%) находились в административных отпусках, а 1037,2 тыс.чел. (26,2%) работали в режиме неполного рабочего дня [2, с.5]. Скрытая безработица приобрела массовый характер, охватывая, по разным оценкам, от четверти до половины занятого населения.

Платежеспособный спрос – также фактор, воздействующий на поведение субъектов хозяйствования. При недостаточности покупательной способности потребителя товаропроизводитель не получает соответствующей доли дохода и, как следствие, нарушается процесс воспроизводства; работники наемного труда недополучают причитающийся им доход; бюджет недополучает от товаропроизводителя соответствующие налоги. Предложение в условиях рыночной трансформации практически не реагирует на частые изменения цен. В номинальном росте совокупного спроса производители усматривают

только инфляционные причины (уровень инфляции составил 20% за 1998г., 19,2% за 1999г., 18,7% за I полугодие 2000г.) [2, с.12].

Уровень налогообложения также влияет на поведение предприятий. В Украине (если судить по объему фактически собираемых в стране налогов и обязательных платежей) доходы государства примерно соответствуют их среднему уровню в промышленно развитых странах Европы, но существенно выше, чем в США и Японии. Единой точки зрения по этому вопросу нет, по различным данным уровень налоговой нагрузки составляет от 22 до 46% ВВП [3, с.42]. Не случайно в материалах выборочных обследований деловой активности подавляющее большинство руководителей предприятий (от 82 до 95% опрошенных) считают уровень налогообложения главным фактором, препятствующим росту производства в Украине [1, с.6]. На деятельность предприятий негативно влияет не только высокий общий уровень налогообложения, но и нарушение принципа нейтральности налогообложения в отношении отраслей экономики. Так, в промышленности уровень налоговой нагрузки (63,6-61,7% ВВП отрасли) в два раза выше, чем в сельском хозяйстве (соответственно 32,4-30,2% ВВП) [3, с.45]. Система, при которой изымается 60-80% прибыли, а частная фирма не имеет правовой защиты перед государственной налоговой инспекцией, привела к тому, что сформировалась стойкая привычка к уклонению от уплаты налогов и переводу значительной доли деловой активности «в тень».

Диспропорции в развитии реального сектора и сферы обращения – еще один фактор, модифицирующий поведение субъектов хозяйствования. Финансовый сектор экономики с начала своего становления развивался в условиях деформированной связи с реальным сектором. Денежные потоки шли и идут до сих пор преимущественно в одном направлении – из реального сектора в финансовый. Последний в значительной мере функционирует независимо и автономно от реального сектора.

Перейдем к анализу микроэкономических факторов, модифицирующих поведение субъектов хозяйствования. Ужесточение финансовых ограничений стало ощутимым фактором изменения поведения предприятий. Однако субъекты реального сектора экономики нашли способ, позволяющий нейтрализовать резко усилившуюся после разрушения административной системы жесткость финансовых ограничений. Таким способом служит система взаимного кредитования предприятий. В результате предприятия получают возможность приобретать необходимые им комплектующие в обмен на свои долговые обязательства. Другими словами, происходит смягчение бюджетных

ограничений субъектов реального сектора за счет эмиссии их собственных обязательств.

Форма собственности также влияет на поведение предприятий, но исходя из отечественного опыта реформ нельзя утверждать, что приватизированные предприятия сейчас работают эффективнее государственных. На результативность управления крупным предприятием в большей степени влияет не форма собственности, а организация менеджмента, включая контроль за ним со стороны государства или акционеров. Результаты исследований свидетельствуют, что в 1997-1998гг. объем прибыли в промышленности на предприятиях государственной формы собственности сократился на 1299,2 млн.грн., коллективной – на 4060,3 млн.грн., у частных субъектов хозяйствования – на 16,7 млн.грн. [7, с.41]. В 1999г. наиболее эффективной формой собственности оставалась государственная. Возможно, это связано с предоставлением более точных данных, характеризующих деятельность предприятия.

Из сказанного можно сделать вывод, что: поведение предприятия определяется не столько формой собственности или отраслевыми особенностями его деятельности, сколько стратегией развития и возможностями доступа к финансовым источникам и получения различных льгот, участия в государственных программах.

В процессе приватизации изменилась и структура собственности. Показателем, характеризующим структуру собственности на предприятиях, является распределение акций среди основных групп акционеров. В отсутствие адекватной новым условиям законодательной базы, регламентирующей корпоративное управление и защищающей права акционеров, новые собственники (и менеджеры) сами не имеют гарантий от возможной экспроприации и, следовательно, могут быть заинтересованы прежде всего в быстром собственном обогащении. Структура собственности зависит от выбранного варианта приватизации, но и сам он также влияет на поведение различных групп акционеров. Если приватизация проводится способами, которые многие считают незаконными, и при отсутствии институциональной инфраструктуры, то могут быть подорваны долговременные перспективы рыночной экономики. Нет никаких оснований полагать, что те, кто таким способом приобрел активы, являются хорошими менеджерами, и, как следствие, не стоит надеяться, что теперь активы будут использоваться лучше. Нестабильность экономической среды способствовала тому, что так называемые олигархи обнаружили, что легче обогатиться на распродаже активов, чем на их обновлении с целью обеспечения основы для создания богатства.

Ухудшение финансового положения предприятий привело к распространению такого явления, как неплатежи. Если в 1999г. прирост кредиторской задолженности по отношению к ВВП составил 48%, то за пять месяцев 2000г. он превысил 70% [6, с.10]. Неплатежи можно рассматривать как одно из условий функционирования предприятий и в то же время как особенность их поведения, как явление, не свойственное ни директивной, ни рыночной экономике.

Наряду с экономическими факторами значительное воздействие на модификацию экономического поведения имеют институциональные факторы. Реформы воспринимались большинством как шанс на повышение уровня благосостояния, но никак не в качестве реальной возможности его утратить, поставить в зависимость от разного рода внешних условий и дополнительных усилий. В результате оказалось, что в стране практически отсутствуют общезначимые этические нормы, способные стать прочной основой для функционирования системы экономических институтов, хозяйственной жизни в целом. Реформы 90-х годов преимущественно основывались на стратегии импорта институтов. Это связано с недостаточностью существующих институциональных предпосылок рынка и потребностью скорее найти замену оказавшимся несостоятельными институтам плановой экономики. Но при таком варианте проведения институциональных преобразований возникло рассогласование между требованиями неформальных норм и навязанных сверху новых легальных правил. Когда большинство членов социума выбирают неформальные нормы, то никакая альтернативная стратегия не может пройти естественный отбор, какой бы потенциально более эффективной последняя ни была. Поэтому особое значение приобретает определение степени рассогласования неформальных норм и формальных правил: чем больше их требования противоречат друг другу, тем сильнее люди будут стремиться игнорировать навязанные сверху правила. В таких условиях важное значение приобретает рынок институтов. Как отмечает С.Пейович, «рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе». Важнейшей функцией этого конкурентного рынка является поощрение институциональных инноваций. Следовательно, внедряемые государством правила (отобранные на политическом рынке) будут реально функционировать в экономике только тогда, когда они «покупаются» и на свободном институциональном рынке. Внедряемые государством правила поведения хозяйствующих субъектов будут ими выбираться (добровольно или недобровольно) в случае, когда издержки отказа от них (т.е. прямые экономические потери вследствие выбора неоптимальной формы транзакции из числа

официально разрешенных плюс санкции за нарушение) будут превышать по абсолютной величине выгоды от такого нарушения. Соответственно, из числа «внедряемых» отобранных политическим рынком правил остаются только те, которые отбираются свободным институциональным рынком. В нашей же стране сложился и функционирует рынок разнотипных институтов обмена. Хозяйствующий субъект, столкнувшийся с необходимостью осуществить ту или иную транзакцию, оказывается перед выбором: в рамках какого из указанных правил ему действовать. Причина сложившегося неэффективного равновесия заключается в том, что оно выгодно (а значит, эффективно) для тех социальных сил, от чьих позиций зависит как введение новых формальных правил, так и формализация бытующих неформальных норм. Законодательные органы в большинстве случаев принимают не законы, обобщающие опыт реальной жизни, потребности общества, а административные распоряжения, отражающие интересы тех или иных влиятельных групп, имеющих возможности лоббирования и «продавливания» нужных им решений. Люди относятся к таким законам не как к нормам, выработанным обществом в лице своих представителей, которым нужно следовать, а как к внешним бюрократическим запретам. Это порождает специфические формы поведения субъектов хозяйствования. Сегодня институциональная среда хозяйственной жизни складывается под одновременным воздействием формальных, устанавливаемых государством, норм деятельности и санкций за их нарушение, с одной стороны, и практикуемых моделей поведения основных субъектов хозяйствования, с другой. «Верхи», руководствуясь классическими экономическими представлениями, посылают хозяйствующим субъектам макроэкономические сигналы (ставки налога и процента за кредит и др.), решения о номинальных переменах в условиях хозяйствования. «Внизу», на микроуровне, осуществляется интерпретация этих сигналов, дающая эффект, качественно отличный от предполагаемого. Нельзя говорить о нерациональной реакции хозяйственных субъектов. Складывающаяся более или менее стабильная система реакций на экономическую реальность формирует поведение.

Итак, совокупность факторов, модифицирующих экономическое поведение субъектов хозяйствования в условиях рыночной трансформации, очень большая. Нельзя игнорировать ни один из факторов, воздействующих на модификацию экономического поведения. При их анализе необходимо учитывать временной аспект. Если в краткосрочном периоде преобладающее значение имеют микро- и макроэкономические факторы, так как они формируют нормы экономического поведения, то в долгосрочном периоде именно нормы экономического по-

ведения, т.е. институциональные факторы определяют реакцию субъектов хозяйствования на изменение условий на макро- и микроуровне. Решающая роль институциональных факторов в модификации экономического поведения объясняется следующим. Не все элементы экономического поведения изменяются сразу вслед за изменением внешних условий. Если такой элемент поведения, как осознание экономических потребностей и постановка целей, определяемых этими потребностями, видоизменяется сравнительно быстро, то другие элементы поведения: выбор средств и действия по достижению цели находятся под большим влиянием неформальных норм, обладающих определенной институциональной инерционностью. Изменения в неформальных институтах занимают больше времени, чем в формальных.

Таким образом, экономическое поведение субъектов хозяйствования в переходный период определяется несовпадением во времени институциональных изменений на различных уровнях.

1. Бізнес-огляд. Дослідження економіки України. – К., 1999.
2. Бондарь А., Мендрул А. К вопросу о тенденциях изменения стоимости предприятий в контексте приватизации // Экономика Украины. – 2000. – №9. – С.4-15.
3. Лунина И. Налоговая политика Украины в контексте создания условий для экономического роста // Экономика Украины. – 2000. – №9. – С.40-49.
4. Мельник А. Влияние инфляции на экономическое положение предприятий // Экономика Украины. – 1997. – №11. – С.30-37.
5. Скаршевский В. Вперед – август 1998-го // Бизнес. – 1999. – №20. – С.10-11.
6. Скаршевский В. Сплошной рост // Бизнес. – 2000. – №28. – С.8-9.
7. Субботович Ю. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур // Фінанси України – 1999. – №12. – С.39-46.

Получено 25.02.2001

УДК 56.050.9(2)25

Е.А.КАРЛОВА, канд. экон. наук, Н.Н.ЖУРБА

Харьковская государственная академия городского хозяйства

## СИСТЕМА ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ ГОРОДА

Определяются основные сферы реформирования жилищно-коммунального хозяйства города в условиях конкурентной среды. Предложен перечень нормативных документов, регламентирующих отношения между субъектами региона. Аргументировано создание центра информационных проблем.

Объективные процессы развития рыночных отношений в экономике Украины вызвали необходимость формирования информационной среды города. При главе городской администрации может быть создан центр информационных проблем для разработки системной методологии, моделирования и определения технологии формирования